

# 150多家商户入驻镇平淘宝直播基地,年销售额超3亿元 网络直播带火传统玉器市场

当传统的珠宝玉器,遇上潮流的网络直播,会碰撞出怎样的“火花”?或许,素有“中华玉都”之称的南阳市镇平县会告诉你“答案”。像许多成熟的产业带一样,面对传统市场发展相对固定,仅仅依靠线下销售模式,客群难有突破的“阵痛”,镇平县的珠宝玉石产业选择积极拥抱互联网时代,紧跟消费群体“新口味”,不断转型升级,走出了一条“直播带货”的新路子,电商各项数据在全省名列前茅。

记者 邓红超 赵柳影  
实习生 邓彦雯 文/图

## 网红+销售 网络主播人员有数千人

52岁的镇平县安字营镇梁寨村六组村民赵子春,每天上午8点半就开始在自己的淘宝网店心境珠宝直播节目。经过半年多的努力,他的淘宝直播店铺已经拥有近千名粉丝,最高时有300多人在线观看节目,通过老赵直播购买的珠宝玉器销往全国各地,月收入近万元。

在镇平县,赵子春只是一个普通的直播店主,像他这样的珠宝玉器网络主播有数千人,直播销售的玉器有几十元的首饰、几百元的戒指、数千元的玉镯玉佩,甚至价值达万元的玉器工艺品。

据镇平县电子商务协会提供的数据显示,截至12月20日,镇平县从事玉器直播的商户1000家左右,网络主播人员有数千人,电子商务从业人员1万多人。

据悉,在石佛寺当地玉器氛围很强,其中有不少店主已经完全转型在线上做销售,采取网红+销售的模式。白玉世家的创始人贺贝今年6月才刚刚开始试水直播,今年12月的销售额增长已经较上个月增长300%,达到60万。目前粉丝2万人。

“在玉器实体店有点靠天吃饭的感觉,转向淘宝直播后,每天店铺大概进多少人,心里都更有底了。”在贺贝看来,娱播、秀场直播的“冲动型消费”(比如给主播刷火箭、刷跑车)的路子,很难走下去。淘宝玉器直播注重主播专业知识的沉淀,注重粉丝群体的培养,在互动中建立彼此信任的关系。

贺贝的父辈也是从事玉器的原料加工,但对于这个回到故乡的年轻人来说,她却想做点不一样的事。借着淘宝直播,把一块小小的玉佩玩出新花样。据悉,加上负责人贺贝,目前店铺有5位主播,每人每天直播4小时左右。



在淘宝直播上介绍玉石

## 网络主播的数量比销售员的数量还多

在镇平县进行走访期间,记者时时刻刻都能感受到网络直播的存在,甚至随意进入一家珠宝玉器的销售店铺,会发现网络主播的数量比销售员的数量还多。

在镇平县真钰轩的店铺里,可以看到最生动的直播场景:卖家和主播坐在一起,主播代买家砍价;走播,主播带着手机带观众逛玉器市场,寻找好货;主播进行直播间内的展示。

据悉,真钰轩的老板杜军目前月销售额在百万左右,目前粉丝有2.3万人。杜军说,他做过传统玉器销售,也在

2013年的时候开了淘宝店,但生意始终不温不火,直到直播的兴起,让他看到了新的销售机遇,他认为玉器市场只有“触网”才有机会,才能打开更广阔的市场。

“之前,不少线下商家不愿意接入直播,但是现在看到了直播市场的巨大潜力,想做直播的商家常常排队。”杜军说,以前,传统玉器市场还有“不退货”的隐形规则,但随着电商的深度入局,商家也慢慢能够接受退换货这件事。

璟源美玉工作室的张新昂是淘宝直播基地里的新人主播,和女友默默一起

经营着这间工作室。张新昂是一名退伍军人,在部队的时候就喜欢琢磨一些新鲜有趣的内容,也很喜欢看直播。

张新昂表示,“直播带货”并不像大家认为的那样简单,刚起步时也不容易,他专门到杭州的主播机构取经求教,学习做直播的方法。慢慢经过发展,目前有固定的粉丝群,多为30~50岁的女性,这也为他的选品提供了一些思路,带的货多为成熟、稳重型的玉器产品。

聊起为什么会选择“直播带货”,张新昂说:“特别享受和别人互动的感觉。”

## 镇平县玉器产业进入“电商时代”

通过一个个真实的案例,不难发现,直播带货,正在让传统的镇平县变得沸腾起来,同时也给玉石行业带来了新的震动和机遇。

众所周知,镇平县是远近闻名的“玉雕之乡”,玉雕加工历史悠久。伴着改革开放的春风,当地政府因势利导定期举办镇平国际玉雕节,吸引了国内外客商到镇平参展,镇平县也逐渐发展成为全国最大的玉雕产品加工销售集散地,全县玉雕加工遍布16个乡镇100多个行政村,拥有玉雕门店、摊位2万多个。

然而,在新经济常态下,各类玉器交易市场 and 店铺均面临转型升级,这也“倒逼”镇平县的玉石从业者必须寻找新出路。据镇平县电商协会会长满多介绍,2016年以来,镇平县开始组织有关人员到浙江义乌学习电商发展经验,举办各种电商讲座和培训,并成立了真玉天地电商孵化基地。2017年8月真玉天地网络直播间正式开播,从此开启了镇平玉器的“电商时代”。

据悉,今年4月27日,首个“珠宝行业淘宝直播基地”在镇平县挂牌,入

驻淘宝直播基地的商家从当时的16家发展到150多家,基地销售额从4月份的470万元上升到11月份的6500万元,截至12月中旬,基地的总成交额超过3亿元。其中,仅11月11日当天,镇平淘宝直播基地就完成总成交额1300多万元。

满多说,淘宝直播总监赵圆圆今年11月26日专程赶到镇平,为在双十一淘宝直播镇平基地最具贡献奖、人气主播奖、最具魅力主播奖、超级主播奖、超级军团奖、荣耀军团奖获得者颁奖。

## 内容化趋势,正越来越多地影响消费者

根据中宝协统计,到去年底,我国珠宝首饰零售规模超5000亿元,过去5年复合增速约13%,是规模增长最为迅速的可选消费品类之一,而互联网成交占比仅5%左右,市场空间巨大。

基于此,记者了解到,不仅是镇平县,从去年下半年起,以河南镇平、广东四会等为代表的珠宝产业带,都开始利用直播进行转型升级。截至目前,淘宝六大珠宝直播基地,分别位于河南镇平、广东四会、广东揭阳、云南瑞丽、深圳水

贝和浙江诸暨,数据显示,淘宝珠宝直播场次每天超过1万场。

直播撬动的新商机,吸引了镇平县当地农民、匠人以及玉器经销商纷纷加入直播行列,同时也吸引了大批年轻人返乡工作,投入到直播当中。此外,各种直播平台也到镇平县设立基地,其中中国地质大学、河南牧业经济学院等10多所院校的珠宝、播音主持等专业也在镇平设立了实习创业基地。

镇平县副县长王洪涛告诉记者,对

于网络主播而言,产业带基地的产品货源充足、品类齐全丰富,价格也非常具有优势。对于商家而言,直播所呈现的真人展示、交互式销售,能够更丰富生动地展现产品信息。

王洪涛认为,直播是提升客户体验非常好的办法。电商模式的关键在于信任的建立,直播是塑造信任很好的方式,主播交流的过程也是文化的传递、传播过程。“这样内容化的趋势,正在越来越多地影响消费者的决策。”

